

De zegen van private equity

LATEN WE BLIJ ZIJN ALS NEDERLAND
WEER MEER GAAT WERKEN.

Als u dit leest, voelt u ongetwijfeld het zand tussen uw tenen zitten en lonkt het glas ijskoude rosé op het tafeltje naast uw strandbedje. Aan de binnenkant van uw gesloten ogen fantaseert u over een doorlopende vakantie: hoe fijn zou het zijn als ik mijn bedrijf verkoop. Ik heb goed nieuws voor u: Nederland is het koopjesparadijs voor Europese en inmiddels ook – voorzichtig – Amerikaanse private equity. Er is volop bedrijvigheid te koop, de Hollander houdt van onderhandelen en deatjes maken en wordt op zijn wenken bediend. Het angstspook Donald Trump en de Straat van Hormuz lijken alleen onder Nederlanders een rol te spelen, terwijl buitenlandse investeringsmaatschappijen gewoon bereid zijn de knip voor u open te trekken. Hoe fijn is dat! Als u niet aan een collega-bedrijf verkoopt, maar aan een investeringsmaatschappij of aan een bedrijf waar een investeerder achter zit, krijgt u – althans uw personeel – wellicht te maken met de ‘gesel’ van private equity. Private equity komt er niet altijd even goed van af in de pers, maar is dat terecht? Bij menige overname dien ik de vroegtijdige onrust bij het zittende management te beteugelen. Gaat de baas verkopen, aan wie? Wat als wij in handen vallen van private equity: moeten wij dan harder werken, meer winst maken en is er minder geld voor vertier? Vult de baas zijn zakken door ons harde werken? Het simpele antwoord op al deze vragen is: ja, maar dat verdient een nuancering. Recent lezen we de verhalen over De Jong & Laan, het accountantskantoor dat door Waterland is gekocht. Het personeel klaagde na de overname over ontslagen en over een efficiëncyslag door verlaging van de kosten (alle feestjes eruit, helaas voor de jubilarissen) en verhoging van de productiviteit. Maar worden de medewerkers daar echt slechter van?

Uit onderzoek van Eurostat blijkt dat de Nederlander de kortste werkweek van Europa heeft met gemiddeld 32 uur. Het hardst wordt gewerkt in landen als Polen, Griekenland en Bulgarije en grofweg werkt het zuiden van Europa harder dan het noorden. Wie had dat gedacht? Wat betekent het Nederlandse arbeidsethos voor private equity? Dat als die efficiënte Nederlanders, die met 32

uur per week net zoveel werk verzetten als de Grieken in 40 uur, 8 uur per week langer werken, het feest wordt voor wie graag naar Excel-sheetjes kijkt en naar de verkoopopbrengst vijf jaar na de overname, als het bedrijf wordt doorgeschoven naar de volgende private-equity-partij. En het is niet alleen feest voor de investeerder, maar ook voor het management en het personeel, die private equity in de regel ruim bedeeft met gunstige participatieregelingen bij verkoop, iets wat zelden gebeurt bij een door een ondernemer opgericht en geleid bedrijf. Is dat verkeerd? Lijkt me niet.

De Nederlander is te verwend en lui geworden. Als wij de strijd op het wereldtoneel willen overleven, dan zullen we ertegenaan moeten. Een bedrijf dat groeit en meer winst maakt, is een bedrijf dat een grotere overlevingskans heeft en meer carrièremogelijkheden biedt. Met een overheid die een korte werkweek en uitkering trekken stimuleert, is private equity een zegen voor onze economie. Op naar harder werken, meer efficiency en uiteindelijk hogere belastinginkomsten om zo weer ons luilekkerland te kunnen bekostigen.

Het is ook feest voor het management en personeel, die private equity in de regel ruim bedeeft met gunstige participatieregelingen bij verkoop

